

**PEMBERDAYAAN KELOMPOK DASA WISMA ANGGREK DESA WISATA
PULESARI DENGAN PEMANFAATAN POTENSI LOKAL SEBAGAI DAERAH
RAWAN BENCANA MERAPI**

Prihastuti Ekawatiningsih dan Icdha Chayati

*Jurusan Pendidikan Teknik Boga dan Busana, Fakultas Teknik, UNY,
prihastuti@uny.ac.id, Hp. 08122752922*

Abstrak

Peningkatan sumber daya keluarga dapat ditempuh dengan memberikan bekal pengetahuan, keterampilan serta pendampingan berdasar kebutuhan masyarakat, potensi lokal maupun pasar (*marketable*). Salah satu Obyek Wisata Desa di daerah rawan bencana yang membutuhkan pengembangan adalah Desa Wisata Pulesari, Kalurahan Wonokerto, Kecamatan Turi. Program yang dikembangkan di Desa Wisata dengan slogan Wisata Alam dan Budaya Tradisi ini cukup banyak. Diantaranya Program Museum Salak dengan kegiatannya adalah kuliner hasil olahan salak. Kegiatan ini dikerjakan oleh Kelompok Dasa Wisma Anggrek dengan membuat olahan makanan potensi lokal. Selama ini pembuatan olahan tersebut hanya untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berkunjung ke desa wisata dan jumlahnya masih sangat terbatas, sementara jika dikembangkan dengan optimal pembuatan olahan pangan lokal sangatlah prospektif.

Tujuan kegiatan: 1) Meningkatkan kualitas produk, melalui pelatihan perbaikan dan pengembangan produk serta kemasan sehingga dapat mendekati permintaan pasar, 2) Meningkatkan jumlah produksi, melalui bantuan peralatan (*cup sealer*, oven, alat pengemas) dan penyediaan bahan baku untuk mencapai target produksi, 3) Menata sistem manajemen melalui pelatihan dan pendampingan sistem pembukuan, pengelolaan peralatan, peningkatan kinerja sumber daya manusia dan sistem pengelolaan bahan baku, 4) Menata strategi pemasaran untuk memperluas jaringan pemasaran melalui pemetaan sistem distribusi dan promosi.

Target yang dihasilkan adalah: 1) Peningkatan keterampilan dalam memperbaiki produk yang sudah ada dan membuat produk baru (bakpia salak variasi isi dan minuman rasa salak dengan variasi bahan dan metode) serta membuat kemasan yang menarik dengan bahan pengemas dan label yang tepat sehingga produk yang dihasilkan lebih terstandar baik dari sisi rasa, bentuk, tekstur, porsi, penampilan maupun higienitasnya, 2) Peningkatan kuantitas produk sehingga dapat memenuhi permintaan pasar, 3) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam pembukuan, penggunaan peralatan baru, kinerja produksi dan bahan baku terstandar sehingga produk yang dihasilkan konsisten, 4) Tertatanya strategi pemasaran dapat meningkatkan jangkauan pemasaran, ditemukan peluang pasar baru, promosi melalui pameran dan show room Mitra Turindo.

Kata kunci: Pemberdayaan , Desa Wisata, Potensi Lokal, Rawan Bencana

PENDAHULUAN

Usaha peningkatan produksi pangan merupakan masalah utama banyak negara di dunia. Bagi negara-negara sedang berkembang sebagian besar dana dikerahkan untuk mencukupi kebutuhan pangan. Kebijakan tersebut dilakukan karena peningkatan jumlah penduduk yang semakin besar tidak diikuti oleh peningkatan produksi secara proporsional.

Penyediaan pangan tidak berarti penyediaan secara kuantitas saja, akan tetapi meliputi penyediaan suatu produk pangan yang memiliki sifat-sifat fisiko kimia, nilai gizi dan nilai ekonomis yang tinggi. Dengan demikian masalahnya tidak hanya pada usaha penyediaan bahan baku, melainkan peningkatan produk dan diversifikasi produk. Untuk itu diperlukan penanganan pasca panen yang tepat sehingga mampu menyediakan produk pangan yang bervariasi guna mendukung peningkatan nilai ekonomis dan sekaligus mampu meningkatkan pendapatan petani.

Sejalan dengan kondisi di atas, Kabupaten Sleman yang memiliki kawasan cukup potensial untuk pengembangan sektor pertanian, dewasa ini tengah berbenah diri meningkatkan hasil pertanian, terutama budidaya tanaman salak pondoh, yang dikembangkan melalui Agro Wisata Salak Pondoh di wilayah Kecamatan Turi. Upaya tersebut ditempuh dalam upaya untuk meningkatkan pendapatan yang berdampak pada kesejahteraan dan peningkatan kualitas sumber daya manusia.

Peningkatan sumber daya manusia dalam keluarga dapat ditempuh dengan berbagai cara. Satu diantaranya dapat diupayakan dengan memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan yang didasarkan pada kebutuhan masyarakat, potensi lokal maupun kebutuhan pasar (*marketable*). Sebagaimana permasalahan di atas, jenis pengetahuan dan keterampilan yang dipandang tepat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan di bidang boga. Jenis keterampilan tersebut diberikan atas dasar pertimbangan bahwa makan merupakan kebutuhan pokok manusia, siapapun dan dimanapun orang akan membutuhkan makanan. Tak terkecuali masyarakat yang tinggal di daerah rawan bencana, justru harus mendapatkan perhatian yang lebih intensif.

Sebagai bentuk partisipasi, kepedulian sekaligus turut serta memperbaiki ekonomi keluarga bagi masyarakat yang ada di daerah rawan bencana, maka kegiatan pemberdayaan masyarakat selalu mendapatkan perhatian pemerintah baik di tingkat pusat maupun di tingkat daerah. Semenjak terjadi bencana alam letusan Gunung Merapi yang melanda wilayah Kecamatan Turi pada bulan November 2010 menyebabkan kegiatan peningkatan perekonomian keluarga mengalami kendala. Warga masyarakat yang tinggal di daerah Lereng Merapi atau di daerah rawan bencana perlu mendapatkan dukungan baik moral maupun spiritual agar dapat bangkit kembali membangun ekonomi yang sempat terpuruk karena lahan pertanian rusak parah, hewan ternak banyak yang mati. Berbagai cara dilakukan pemerintah dengan memberikan bantuan modal usaha, rintisan wiausaha baru, penggalan potensi wilayah dan lain-lain. Seperti halnya usaha yang sudah dilakukan oleh Dinas Pariwisata Kabupaten Sleman dengan membuka wisata berbasis potensi lokal di Desa Wisata Pulesari Wonokerto, Turi pada tanggal 27 Mei 2012. Dusun ini terletak sekitar radius 7 km dari puncak Merapi sehingga termasuk daerah yang rawan bencana. Desa wisata ini bertujuan untuk memperdayakan SDM dan SDA yang ada agar eksistensi Desa Wisata ini

dapat dikenal dan diakui oleh masyarakat luas sehingga bisa menjadikan atraktif tersendiri bagi wisatawan datang untuk menikmati suasana pedesaan yang ada di wilayah kami.

Pembinaan kegiatan dilakukan mulai dari kesenian, tracking, kawasan outbond di aliran Sungai Bedog, rumah tinggal, pertanian agro wisata salak pondok, diversifikasi olahan makanan berbasis pangan lokal dan Museum Salak "Dewi Pule". Penanggung jawab kegiatan adalah Bapak Sarjono dibantu kelompok Pemuda, Karang Taruna dan Ibu-ibu kelompok Dasa Wisma yang diberi tanggung jawab menyediakan makanan dan cinderamasa bagi para tamu yang berkunjung ke desa tersebut (www.desa-wisata-pulesari).

Berdasarkan hasil survey awal kelompok Dasa Wisma di Dusun Pulesari terdiri dari 6 kelompok, masing-masing kelompok terdiri dari 10 orang dengan Ketua Umum Ibu Iswaryanti. Adapun Kelompok Kecil adalah Dasa wisma Anggrek 1 dengan ketua Ibu Sarwanti, Kelompok Dasa wisma Anggrek 2 ketua Ibu Kustiyarningsih, Dasa Wisma Anggrek 3 ketua Ibu Amarudin, Dasa Wisma Anggrek 4 ketua Ibu Saminah, Dasa Wisma Anggrek 5 ketua Ibu Siti Alfiyah, Dasa Wisma Anggrek 6 ketua Ibu Sri Lestari. Setiap kelompok mempunyai tugas dan tanggung jawab mengembangkan usaha olahan makanan berbasis pangan lokal (cinderamasa).

Jenis olahan yang sudah dikembangkan oleh kelompok Anggrek 1 dan 6 antara lain: bakpia, madumongso salak, wingko, dodol, geplak, enting-enting dan kerupuk. Jenis olahan tersebut sudah mempunyai ijin PIRT namun ditinjau dari kualitas, kemasan, variasi produk dan jangkauan pemasaran masih perlu ditingkatkan. Pada saat ini permasalahan yang sangat urgent dihadapi oleh kelompok Dasa Wisma Anggrek berdasarkan pengamatan dalam hal: kualitas produk (teknik pengolahan, diversifikasi produk olahan, dan kemasan), jumlah produksi (peralatan skala rumah tangga), sistem manajemen (sistem pembukuan, pengelolaan peralatan, peningkatan kinerja sumber daya manusia dan sistem pengelolaan bahan baku), dan strategi pemasaran (jangkauan pemasaran terbatas).

Tentu saja hal tersebut menjadi satu permasalahan yang perlu dicarikan solusi, satu sisi diperlukan langkah segera untuk menangkap peluang yang ada, sisi lain perlu adanya diversifikasi olahan berbasis pangan lokal baik dari bahan, cara pengolahan, pengemasan dengan tetap berprinsip beragam, bergizi dan berimbang. Diversifikasi pangan lokal yang akan dilaksanakan dengan dukungan ketersediaan teknologi pengolahan yang relatif mudah, murah dan dapat diterapkan di masyarakat.

Untuk itu perlu adanya pengembangan produk olahan pangan lokal sehingga menambah variasi produk yang sudah ada dan tentu kedepannya mampu memenuhi permintaan sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen. Selama ini mitra memang telah berhubungan baik dengan dinas perindustrian, pariwisata dan pertanian, namun hubungan tersebut sebatas memberikan informasi kepada mitra bilamana ada kegiatan pameran dan kunjungan wisata. Mitra sangat berharap untuk dapat menjalin hubungan kerjasama dengan pihak perguruan tinggi agar dapat memberikan bantuan baik berupa pelatihan diversifikasi produk, penerapan teknologi, perbaikan manajemen, sistem pemasaran yang efektif sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan sekaligus dapat memberikan pendampingan berkelanjutan.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra maka solusi terhadap permasalahan tersebut dapat dilakukan melalui kegiatan pokok: 1).Peningkatan kualitas produk yang sudah ada dan membuat produk baru (diversifikasi produk) serta membuat kemasan yang menarik

sehingga produk yang dihasilkan lebih terstandar baik dari sisi rasa, bentuk, tekstur, porsi, penampilan maupun higienitasnya. Tahap ini dilakukan dengan memberikan pelatihan keterampilan untuk meningkatkan kualitas produk; 2). Peningkatan kuantitas produk sehingga dapat memenuhi permintaan pasar. Tujuan kegiatan tahap ini adalah meningkatkan jumlah produk dengan memfasilitasi mitra dengan peralatan produksi berskala lebih besar, dan peralatan lain yang menunjang peningkatan produksi lebih cepat dan efisien; 3). Penataan Sistem Manajemen melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam pembukuan, penggunaan peralatan baru, kinerja produksi dan bahan baku terstandar sehingga produk yang dihasilkan konsisten. Pelatihan diikuti oleh 20 orang anggota Kelompok Dasa Wisma Anggrek I dan VI; 4). Penataan Strategi Pemasaran untuk meningkatkan jangkauan pemasaran, ditemukan peluang pasar baru dan promosi melalui pameran dan internet. Promosi melalui pameran dan internet, dalam hal ini pelaksana kegiatan akan turut serta dalam promosi produk.

Manfaat kegiatan yaitu: 1). Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam hal perbaikan dan diversifikasi produk serta membuat kemasan yang menarik sehingga produk yang dihasilkan lebih terstandar baik dari sisi rasa, bentuk, tekstur, porsi, penampilan maupun higienitasnya; 2). Meningkatnya jumlah produksi makanan yang dihasilkan dengan penggunaan alat produksi (*oven*, *cup sealer* dan *sealer kemasan*) sehingga omset penjualan meningkat; 3). Bertambahnya jenis atau ragam makanan berbasis pangan lokal yang dihasilkan, sehingga peluang pasar dan pangsa pasar semakin luas; 4). Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen usaha, sehingga mitra lebih baik dalam menjalankan bisnisnya.; 5). Meningkatnya jangkauan pemasaran melalui promosi, pameran dan internet.

METODE

Metode yang digunakan adalah ceramah, tanya jawab, demonstrasi dan latihan/praktik baik kelompok maupun individu serta diskusi. Ceramah dan tanya jawab digunakan untuk:

1. Menjelaskan materi berupa konsep, jenis dan karakteristik bahan, teknik pembuatan/pengolahan, formulasi produk, porsi, teknik penyajian/pengemasan serta higienitas makanan.
2. Menjelaskan materi sistem manajemen usaha dan strategi pemasaran yaitu: kinerja produksi dan bahan baku terstandar, administrasi/pembukuan dan penetapan harga jual.

Metode demonstrasi dan latihan (praktik), digunakan untuk:

1. Menunjukkan suatu proses kerja sehingga dapat memberikan kemudahan bagi peserta pelatihan dalam memahami materi kegiatan praktik.
2. Kegiatan praktik oleh anggota kelompok untuk menunjukkan dan mempraktikkan secara optimal semua teknik-teknik dalam pembuatan, penyajian/pengemasan, higienitas makanan dan pembuatan pembukuan, tertib administrasi dan terampil menggunakan peralatan yang diinteroduksikan. Adanya kombinasi dari metode ini, diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para anggota kelompok secara optimal.

Metode diskusi digunakan dalam kegiatan ini sebagai upaya untuk dapat lebih memahami permasalahan-permasalahan yang dihadapi mitra baik yang terkait dengan materi kegiatan ataupun berbagai hal baik yang sifatnya mendukung maupun menghambat. Dengan metode diskusi diharapkan permasalahan-permasalahan bisa dicarikan solusi secara bersama-sama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagai langkah awal dari kegiatan pengabdian diawali dengan tahap persiapan yaitu melakukan koordinasi dengan Tim Pengabdian untuk menentukan kegiatan awal ataupun jadwal yang harus disusun, pada tahap ini juga diadakan pembagian tugas masing-masing tim dan anggotanya sesuai dengan bidang keahlian masing-masing. Tahap selanjutnya sesuai dengan target luaran yang akan dicapai untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra maka dalam kegiatan PPM ini tim pengabdian melakukan beberapa kegiatan antara lain:

Peningkatan Kualitas Produk Untuk Mendekati Kebutuhan Pasar, melalui Pelatihan dan Pendampingan

Pengembangan produk dengan membuat produk baru dengan bahan dasar yang sama (diversifikasi produk), peningkatan kualitas produk yang sudah ada. Pada kegiatan ini dilakukan pelatihan untuk membuat minuman rasa salak dengan berbagai variasi baik dari sisi bahan maupun teknik olahannya. Variasi bahan dilakukan dengan menggunakan dua macam jenis salak yaitu salak lokal dan salak pondoh, sedangkan variasi rasa dengan menambahkan madu sebagai tambahan energi dalam pembuatannya. Selanjutnya membuat bakpia salak dengan variasi isi dan teknik olah sehingga diperoleh jenis produk baru yang lebih menarik. Varian baru yang didapatkan adalah bakpia dengan isian selai salak lokal, bakpia dengan isian wajik salak, madu mongso salak dan lain-lain. Adapun kegiatan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

Contoh Rekap Penilaian Variasi Produk:

KELOMPOK	PENILAIAN				PERINGKAT
	BAKPIA	MINUMAN SALAK	VARIASI OLAHAN	JUMLAH	
1	378	400	419	1197	4
2	371	435	423	1229	3
3	392	420	433	1245	1
4	388	410	438	1236	2

- Penilaian bakpia dan variasi olahan: rasa, bentuk, warna, tekstur, penampilan
- Penilaian minuman salak: kemasan (kekuatan dan kerapian), warna, aroma, rasa (rasa salak dan rasa manis-asam)
- Variasi olahan yang dibuat oleh peserta pelatihan:
 - Kelompok 1= nogosari salak
 - Kelompok 2= kerupuk salak
 - Kelompok 3= wajik salak

Kelompok 4= Madumongso salak

Perbaikan kemasan sehingga produk menjadi menarik dan tahan lama. Perbaikan kemasan diawali dengan memberikan bekal pengetahuan tentang kemasan yang menarik sehingga produk yang dihasilkan lebih terstandar baik dari sisi rasa, bentuk, tekstur, porsi, penampilan maupun higienitasnya. Tahap ini dilakukan dengan memberikan pelatihan pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan kualitas produk melalui perbaikan kemasan. Teknik pengemasan menggunakan alat yang lebih efektif (cup sealer dan sealer), pemberian label pada produk dan perbaikan bahan pengemas (kemasan sekunder berupa dos, plastik tebal).

Meningkatkan kepercayaan konsumen dengan mencantumkan komposisi bahan, tanggal kadaluarsa dan P-IRT. Usaha ini diawali dengan kegiatan pelabelan yang ditempelkan pada produk yang akan dikemas. Baik untuk kemasan minuman maupun dos untuk kemasan bakpia. Tanggal kadaluarsa dicantumkan setelah dilakukan uji tingkat keawetan secara inderawi, yaitu mendinginkan produk sampai batas-batas kerusakan dengan melihat perubahan-perubahan fisik selama penyimpanan. Untuk masa simpan minuman sari buah salak tanpa pasteurisasi adalah satu bulan, jika dengan pasteurisasi masih baik kondisinya pada bulan ketiga. Sedangkan untuk bakpia salak bisa tahan lebih dari 2 bulan. Tepatnya sampai pada kategori layak konsumsi pada bulan ketiga. Penyimpanan semakin lama membuat bakpia semakin keras teksturnya.

Peningkatan Jumlah Produksi

Mengidentifikasi berbagai permasalahan yang berkaitan dengan asset produksi. Masalah yang muncul berkaitan dengan jumlah produksi adalah terkait dengan tenaga kerja atau SDM, mereka kurang termotivasi untuk membuat produk dalam jumlah besar karena tidak ada permintaan pasar, sehingga mereka membuat produk berdasarkan adanya pesanan (by order).

Merancang berbagai alternatif pemecahan masalah untuk meningkatkan jumlah produksi. Permasalahan yang muncul berkaitan dengan pengetahuan dan keterampilan yang masih sangat terbatas untuk menjalankan usaha yang kontinyu. Dengan adanya permasalahan ini, usaha yang paling tepat adalah memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok agar memiliki arah yang jelas dalam usaha membuat olahan salak local maupun salak pondoh.

Melengkapi alat produksi yang diperlukan (Cup sealer, oven, sealer pengemas). Peningkatan kuantitas produk sehingga dapat memenuhi permintaan pasar. Tujuan kegiatan tahap ini adalah meningkatkan jumlah produk dengan memfasilitasi mitra dengan peralatan produksi berskala lebih besar, dan peralatan lain yang menunjang peningkatan produksi lebih cepat dan efisien. Adapun jenis alat yang diperbantukan dalam tahap ini berupa Oven, cup sealer dan sealer pengemas untuk meningkatkan masa simpan dan daya tarik produk.

Menyediakan bahan baku untuk mencapai target produksi. Dalam hal ini sebagai langkah awal meningkatkan usaha maka diberikan bantuan modal tenaga dan bahan baku, pada awal kegiatan.

Penataan Sistem Manajemen Melalui Pelatihan dan Pendampingan

Pada tahap penataan Sistem Manajemen dilakukan dengan peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam pembukuan, penggunaan peralatan baru, kinerja produksi dan bahan baku terstandar sehingga produk yang dihasilkan konsisten. Pelatihan diikuti oleh 20 orang anggota Kelompok Dasa Wisma Anggrek I dan VI. Tim PPM memberikan teori tentang pembukuan sederhana, bagaimana mengelola uang masuk, uang keluar, sistem pembelian dan penjualan produk. Dengan demikian dapat diketahui omset produksi dan keuntungan. Dalam tahap ini juga dilakukan pelatihan tentang penggunaan alat baru berupa oven, cup sealer dan sealer berkaitan dengan SOP untuk pengoperasian alat. Materi manajemen mencakup penguatan aspek motivasi usaha, administrasi/pembukuan, penetapan harga jual dan peningkatan aktivitas dan jaringan pemasaran. Hasil dari kegiatan ini yaitu: 1) peserta meningkat pengetahuan dan jiwa wirausahanya, sehingga diharapkan mereka sanggup mengadakan perubahan-perubahan (inovasi) dalam menjalankan usahanya guna memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan. 2) tertatanya manajemen usaha dengan adanya pembukuan usaha secara tertib, minimal 5 buku yaitu: (a) buku pembelian, (b) buku penjualan, (c) buku kas, (d) buku neraca, (e) laporan rugi/laba, 3) meningkat pengetahuannya dalam menetapkan/menghitung harga jual.

Penataan Strategi Pemasaran untuk Memperluas Jaringan Pemasaran

Pemetaan sistem distribusi, sehingga ditemukan peluang pasar baru. Pangsa pasar yang sudah terbentuk untuk penjualan adalah melalui kegiatan desa wisata Dewi Pule. Jaringan pasar baru melalui kerjasama dengan Mitra Torindo yang merupakan kelompok usaha untuk UMKM di wilayah kecamatan Turi untuk memasarkan produk unggulan kecamatan Turi. Dengan adanya usaha ini terbuka peluang usaha baru untuk meningkatkan pangsa pasar dan memperluas jaringan pemasaran.

Berdasarkan hasil evaluasi terhadap kegiatan PPM ini sesuai dengan indikator pada rancangan evaluasi dihasilkan bahwa: 80% peserta atau sebanyak 16 orang meningkat dalam hal pengetahuan dan keterampilan peningkatan kualitas produk. Hal ini ditunjukkan dengan penambahan variasi olahan setelah pelatihan.

Ditinjau dari aktivitas praktik 90% atau sebanyak 18 orang dapat menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam membuat olahan minuman & bakpia. Terdapat 80% sebanyak 16 orang dapat meningkat kemampuan pengetahuan & praktik peningkatan sistem manajemen (pembukuan sederhana, penggunaan alat, produksi massal. Peserta pelatihan dapat menunjukkan kegiatan-kegiatan sederhana dalam mengelola pembukuan, penggunaan alat, serta dapat melakukan produksi massal dalam jumlah banyak dengan adanya bantuan alat. Melalui kerjasama dengan Mitra torindo, pameran produk pangan lokal di kab. Sleman dan DI Yogyakarta (Imogiri Bantul). Memasukkan jenis produk pada WEB Desa Wisata Dewi Pule.

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam hal perbaikan dan diversifikasi produk serta membuat kemasan yang menarik sehingga produk yang dihasilkan lebih terstandar baik dari sisi rasa, bentuk, tekstur, porsi, penampilan maupun higienitasnya.
2. Meningkatnya jumlah produksi makanan yang dihasilkan dengan penggunaan alat produksi (oven, *cup sealer* dan *sealer kemasan*) sehingga omset penjualan meningkat.
3. Bertambahnya jenis atau ragam makanan berbasis pangan lokal yang dihasilkan, sehingga peluang pasar dan pangsa pasar semakin luas (varian baru bakpia salak dengan isian selai salak dan wajik salak, madu mongso, minuman rasa buah salak).
4. Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen usaha, sehingga mitra lebih baik dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini sebagai dampak pelatihan peningkatan pengetahuan dan praktik lebih dari 80% pengetahuan dan keterampilan meningkat.
5. Meningkatnya jangkauan pemasaran melalui promosi, pameran dan internet. Promosi dalam kegiatan Mitra torindo, promosi melalui Blok Desa Wisata Dewi Pule dan pameran produk unggulan daerah di tingkat kabupaten Sleman dan DI Yogyakarta serta ikut dalam lomba olahan makanan lokal.

Saran

1. Peserta kegiatan perlu senantiasa mengembangkan variasi makanan berbasis pangan lokal yang dibuat, untuk mengatasi kebosanan dan agar bisa tetap diterima konsumen.
2. Kerjasama, saling tukar informasi dan komunikasi antara sesama produsen makanan berbasis pangan lokal perlu senantiasa ditingkatkan, sebagai salah satu upaya memperluas jaringan pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Bilson Simamora. 2001. *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Dwiyati Pujimulyani. 2009. *Teknologi Pengolahan Sayur-sayuran dan Buah-buahan*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- F.G. Winarno. 1994. *Bahan Tambahan Untuk Makanan dan Kontaminan*. Jakarta: Pustaka Sinar harapan.
- Jafar Hafsa. 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*. Infokop Nomor 25 Tahun XX.
- Noer Soetrisno. 2002. *Pengembangan UKM, Ekonomi Rakyat Dan Penanggulangan Kemiskinan*. Jakarta.
- Tarsis Tarmudji. 1996. *Prinsip-prinsip Wirausaha*. Yogyakarta: Liberty.
- Toha, M. 1997. *Permasalahan Industri Kecil Kotamadya Yogyakarta*. Yogyakarta : IKIP Irats.